



## O ano começou!

**“Os Planos para 2011 já estão atrasados, ou ainda não pensou nisso?”**

Pois é bom pensar, 20% do ano já foi.

No Brasil, existe a idéia de que o ano só começa depois do carnaval!

### ***Você também pensa assim?***

Pois é, é o que a maioria dos empresários pensam e agem. Uma grande desvantagem em nosso país em relação aos demais é que engrenamos nosso negócio com um atraso considerável. Por mais que sejamos criativos, sair com um placar desfavorável é sempre mais difícil. Os planos que muitos traçaram para 2011 ainda aguardam um momento propício para serem colocados em prática, porém a grande dúvida é se realmente existe esta “hora certa”. Esta é uma questão a ser analisada e para exemplificar, cito uma situação que vivenciei e que valeu muito em minha vida profissional.

Certa vez, acompanhei um consultor comercial em uma reunião de venda em um grupo muito forte. Esta seria a segunda reunião com o Sr. Eduardo, diretor da empresa, sendo que a primeira havia acontecido a cerca de seis meses. Depois dos cumprimentos e das amenidades, o consultor entrou no assunto que nos levou à tal empresa.

- Então, solicitei esta reunião para darmos continuidade à nossa conversa, sobre a possibilidade de uma parceria com vossa empresa, ...

Neste momento o Diretor interrompeu o vendedor, argumentando de maneira defensiva que eles ainda estavam com alguns problemas a serem resolvidos, e entendia que não era o momento de uma consultoria, talvez em alguns meses a situação pudesse ser diferente, e uma possível parceria seria mais proveitosa.

Naquele momento, senti que a reunião já estava caminhando para um fim desfavorável, quando o Consultor tirou uma agenda de sua maleta e perguntou.

- Eduardo, o senhor disse que vossa empresa estava passando por uma reestruturação, isto já aconteceu?

- Ainda não...

Sem que houvesse a conclusão da resposta, veio a segunda pergunta:

- E a Implantação dos módulos de Custos e PPCP que estavam pendentes, já estão concluídos?

- Ainda não, estamos com algumas dificuldades e.....



Nesta hora, pude perceber aonde o vendedor queria chegar. A questão era, qual seria a interpretação do Sr. Eduardo à saia justa imposta pelo vendedor e qual seria a sua reação. No meu entendimento, o diretor poderia, a qualquer momento, dizer simplesmente que não era de nossa conta e nos colocar para fora.

E o consultor continuou:

- Bem, não adianta mencionar as outras questões que o senhor elencou na minha última visita, possivelmente a resposta será a mesma, ou não?

Nesta hora, achei que o vendedor foi longe demais, e colocado tudo a perder, continuou:

- Pois bem, se em 6 meses nada mudou, quem garante que nos próximos meses alguma coisa irá acontecer? Sabe por que tenho certeza que todos estes problemas citados serão facilmente solucionados, caso a gente seja contratado, simplesmente porque o nosso negócio é resultado e para que ele venha é fundamental estar focado nos problemas.

Passados alguns segundos e refletindo sobre o acontecido, o Sr. Eduardo concordou com os argumentos do vendedor e aceitou a nossa ajuda profissional, dizendo que ele tem toda razão, que os problemas do dia a dia os tira de foco, o que não acontece com a consultoria, face ao não envolvimento nos problemas operacionais diários. E a venda foi efetivada.

### ***Qual a moral da estória?***

Existem várias, tais como: Que o dia a dia nos tira do foco, que as prioridades são mutáveis, que o empenho e o comprometimento individual das pessoas não são iguais, que o medo de fazer acontecer impede a criatividade, que a falta de coordenação causa rupturas internas, que a falta de objetividade dificulta o entendimento do que é importante do que é primordial, entre outros.

Nunca tenha medo de pedir ajuda. Postergar decisões podem acarretar prejuízos incalculáveis. O momento certo de se fazer o que é preciso, é agora, não dá para empurrar com a barriga. Certa vez, ouvi uma frase que dizem ser de Benjamim Franklin e dizia mais ou menos assim:

**“O melhor momento de se arrumar o telhado é quando o tempo está bom!”**

Vamos colocar os planos de 2011 em 2011, não jogue para 2012, 2013..... Talvez, não haja tempo de fazer novos planos.

Mauricio Moura